

房地产经纪人执业资格考试过关宝典

房地产 经纪概论

考点分析与实战精练

FANGDICHAN JINGJI GAILUN

KAODIAN FENXI YU

SHIZHAN JINGLIAN

主 编/郑铁军

副主编/南 平



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

房地产经纪人执业资格考试过关宝典

房地产 经纪概论

考点分析与实战精练

FANGDICHAN JINGJI GAILUN
KAODIAN FENXI YU
SHIZHAN JINGLIAN

主 编/郑铁军

副主编/南 平



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

房地产经纪概论考点分析与实战精练 / 郑铁军主编—天津 : 天津大学出版社, 2011. 9

(房地产经纪人执业资格考试过关宝典)

ISBN 978-7-5618-4130-3

I. ①房… II. ①郑… III. ①房地产业—经纪人—资格考试—中国—自学参考资料 IV. ①F299. 233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 186766 号

出版发行 天津大学出版社

出 版 人 杨欢

地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内 (邮编: 300072)

电 话 发行部: 022-27403647 邮购部: 022-27402742

网 址 www.tjup.com

印 刷 河北省昌黎县第一印刷厂

经 销 全国各地新华书店

开 本 185mm×260mm

印 张 19.5

字 数 520 千

版 次 2011 年 9 月第 1 版

印 次 2011 年 9 月第 1 次

定 价 39.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

编委会

主 编：郑铁军

副主编：南 平

编 委：陈浩博 孙志伟 刘燕娜 许卫玲

李存瑞 杨培江 姜雅娟 常 林

李 伟 邓成义 张炜宁 黑银玲

李云峰 宋军生 徐立志 王青兰

王 丽 刘书粉

前言

从2001年原人事部、原建设部推行房地产经纪人员执业资格制度考试,到今年,全国房地产经纪人执业资格考试已举行了10次。

一、《房地产经纪概论》的基本框架

《房地产经纪概论》一书中内容较多,主要包括开展房地产经纪业务的基础理论和基本制度。其基本框架包括房地产经纪概述、房地产经纪人员、房地产经纪机构、房地产经纪机构的企业管理、房地产经纪基本业务、房地产经纪延伸服务、房地产经纪合同、房地产经纪信息、房地产经纪执业规范、房地产经纪行业管理与发展共10章内容。其中重点考试内容包括房地产经纪人员、房地产经纪机构、房地产经纪机构的企业管理、房地产经纪基本业务、房地产经纪延伸服务、房地产经纪合同六部分。

近几年教材变化较大的章节和内容有房地产经纪机构的企业管理、房地产经纪基本业务、房地产经纪延伸服务和房地产经纪合同等。尤其是第六章房地产经纪延伸服务中的内容依据《土地登记办法》和《房屋登记办法》,在2010年对房地产登记政策和房地产登记类型作了较大调整,致使2010年以前的考试试题中与此有关的内容过时。此外,第四章房地产经纪机构的企业管理的相关内容作了大幅度的改动,第九章房地产经纪执业规范也改动了许多内容。因此,需要大家特别注意。

二、《房地产经纪概论》的考试题型与命题特点

(一) 考试题型

《房地产经纪概论》试卷考试题型包括单项选择题、多项选择题和综合分析题。试卷题量共计100道题,试卷总分值150分,考试时间2个小时。

1. 单项选择题

单项选择题共50题,每题1分,计50分。其特点是:每题4个选项,其中1个选项正确,选错不倒扣分。因此,考试中,对各选项即使没有把握,也要选1个,这样就会有25%的得分概率。

2. 多项选择题

多项选择题共30题,每题2分,计60分。其特点是:每题5个选项,有2个或2个以上选项正确,即每题至少有2个选项正确。考试中,多项选择题通常规定不倒扣分,但多选或错选不得分,少选且选择正确的每个选项得0.5分。为此,做多项选择题要慎重,对于把握不准的选项最好不选,有把握的才选,这样就会增加得分机会。

3. 综合分析题

综合分析题共20个小题,每小题2分,计40分。其特点是:兼有单项选择题和多项选择题的特点,即在综合分析题中,有的为单选,有的为多选。其要求是,每小题的选项

中有 1 个或 1 个以上符合题意，全部选对的，得 2 分；错选或多选的，不得分；少选且选择正确的，每个选项得 0.5 分。

（二）命题特点

从近年考试趋势来看，因其考试大纲和考试教材不断完善和规范，房地产经纪人执业资格考试难度越来越大。在此，通过对《房地产经纪概论》试卷进行研究分析，找出其命题规律和特点包括以下几方面。

1. 注重房地产经纪基本概念和基本理论考核

《房地产经纪概论》试卷在单项选择题、多项选择题等客观型试题形式中，特别注重考核应试者对基本概念、基本理论、基本政策、基本流程的理解和掌握。如有关房地产经纪基本业务的试题中，既有对房地产经纪基本业务相关概念的考核，也有对房地产经纪基本业务的特点和流程的考核。因此，在学习和复习中，必须加强对这些基本概念、基本理论、基本政策、基本流程的理解，并在理解的基础上强化记忆。例如在 2006 年考试试题中，有一道单项选择题：二手房代理业务开拓的关键是（ ）。

- A. 市场研究 B. 争取客户 C. 洽谈业务 D. 品牌经营

答案：B

解析：二手房业务开拓的主要工作是客户开拓，也就是争取客户。此题考查的是二手房代理业务流程第一个流程——客户开拓的基本内容。

2. 注重内容出奇

主要是指出题灵活多变。如在 2007 年考试试题中，有一道单项选择题：“接受不存在第三主体的委托事项，不属于经纪服务”，这说明经纪活动具有（ ）。

- A. 活动内容的服务性 B. 活动主体的专业性
C. 活动地位的居间性 D. 活动责任的确定性

答案：C

解析：根据老教材，此题明显选 C 项。而按照当前教材内容，此考点是经纪三个特性中“活动地位的中介性”中的一句话。如果不仔细阅读教材，掌握知识点，此题必失分。

3. 注重内容出偏

主要是指在一些不很重要的内容上“扎堆”出题，这要求我们必须全面精读教材、熟悉教材内容。如在 2007 年考试试题中，有一道极偏的试题：建设部 2000 年发布的《商品房买卖合同示范文本》的附件包括（ ）。

- A. 房屋平面图 B. 公共部位与公用房屋分摊面积说明
C. 合同补充协议 D. 装饰、设备标准
E. 出卖人逾期交房的违约责任

答案：ABD

解析：此题教材内容中没有，依据的是教材附录中的《商品房买卖合同示范文本》。只有熟悉了《商品房买卖合同示范文本》的框架，才能做对此题。

4. 注重多知识点的考核

主要是指在一道试题中，对单一的知识点考核越来越少，而更多的是注重多个知识点的考核。这类题目出现的形式通常为“下列关于××××的表述中，不正确的是：（ ）”、“下列关于××××的内容中，表述正确的是：（ ）”等，即题干中经常使

用肯定式或否定式设问方式。这类题目在 2007 年考试试题中共有 33 道,占试题总量的 33%。这就要求考生必须在全面理解、准确把握教材内容的同时,能够理论联系实际,举一反三,灵活运用所掌握的知识,分析解答考题。如有这样一道题目:下列关于房地产抵押合同的表述中,正确的有()。

- A. 房地产抵押权可以转让,但债务合同不可以转让
- B. 债务合同可以转让,但房地产抵押权不可以转让
- C. 房地产抵押权可以转让,而且债务合同随抵押权一同转让
- D. 处分抵押物只能选择拍卖方式

E. 以建设工程设定抵押的,在房地产抵押合同中应注明《建设工程规划许可证》编号
答案:CE

解析:房地产抵押合同所设立的抵押权是一种他物权,可以转让,且其转让时连同主合同债务一同转让。处分抵押物可选择拍卖、变卖或者折价方式。

三、《房地产经纪概论》的学习方法

(一) 有的放矢,制订学习和复习计划

在学习之初,应当根据自己的工作情况,抓紧制订一个切实可行、周密细致的学习计划,并严格执行。建议大家先从宏观上把握每一遍学习和复习所需的时间,再从微观上将学习任务细分到每一月、每一周和每一天。要严格执行计划,切忌不按计划进行;否则,学习和复习计划就是一纸空文。

(二) 结合大纲,精读教材,全面掌握教材内容

考试大纲是考试命题的依据,是帮助大家课程进行自学及助学的依据,也是全面了解考试要求的“阶梯”,因此大家一定要仔细地进行通读。在通读教材和强化训练后,还可以回过头来再看一遍,力求吃透考试大纲要求,达到事半功倍的良好效果。

在熟悉大纲要求的同时,还要围绕大纲,认真精读一遍教材。所谓精读,就是要一字不落地读,对教材所有内容都要读到。在精读教材时,要用笔画出每一节、每一标题、每一段的重点、难点和知识点。一句话,把所有的重点画出来,以作为日后复习提高的依据和重点。

(三) 多看、多读重点内容,提升知识水平

精读教材完毕后,要趁热打铁,再看一遍教材中用笔画出的重点、难点和知识点,起到巩固提高的作用。对画出的重点、难点和知识点,要多看几遍。只有切实掌握了这些重点、难点和知识点,才能使考试得心应手,从而提高考试成绩。

(四) 强化训练,多做练习,巩固提高

练习可以巩固我们已了解的知识。因此一定要多做练习,也就是做到全面复习、重点练习。参加经纪人执业资格考试的基本上都是在职人员,平时比较忙,只有在接近考试的时候才能集中进行复习,所以必须多做练习,即对考试中的三种题型都要有针对性地进行训练。通过模拟练习进行自我测试,一方面可以发现自己掌握知识的漏洞和不足,另一方面也可以熟悉考试出题的套路和特点。

多做一些综合分析题,多做一定数量的历年考试试题及成套模拟试题等典型习题,对

大家尽快进入临考状态,熟悉考试出题特点,适应考试环境,都会有所帮助。同时,由于考试命题灵活性与难度有逐年上升趋势,要在限定时间内完成答题,就必须提高答题的快速反应能力,唯有多做练习,强化训练,才能达到熟能生巧,从而在考试时达到最佳临考状态。

(五) 做好冲刺,强化知识点记忆

在关键的最后半个月中,要抽出时间,集中精力,专门记忆教材中画出的重点,而不应再反复读教材。

四、本书的内容安排

(一) 前言

主要介绍《房地产经纪概论》试题的特点和本门课程的学习方法。

(二) 章节辅导

此部分内容依据大纲指定教材章节顺序进行编排,主要包括以下内容。

(1) 大纲要求。详细列出了考试目的和大纲对本章节的基本要求。

(2) 考点汇总。主要采取列表等形式,介绍了每章的重要知识点、考点,便于大家有针对性地进行学习。

(3) 例题分析。主要针对每章中的重要知识点,采取单项选择题、多项选择题的形式设计题型,给出答案,予以分析。

(4) 模拟练习。本部分是按照考试大纲,针对教材内容,结合本课程考试题型特点编写的各类练习题,包括单项选择题、多项选择题和综合分析题,供大家实战练习,以巩固对每章内容和知识的掌握。此部分还提供了参考答案,供大家检查练习的成效。答案分析部分对模拟练习答案进行分析,使大家不仅知其然,而且知其所以然。

(三) 模拟试题

根据近年来的考试题型难度及特点,精编了三套模拟试题,供大家强化练习。

(四) 历年试题

辑录 2005—2010 年历年考试真题,供大家实战练习。

编 者
2011 年 5 月

目 录

第一章 房地产经纪概述	1
一、大纲要求	1
二、考点汇总	1
三、例题分析	2
四、模拟练习	5
参考答案	12
答案分析	12
第二章 房地产经纪人员	17
一、大纲要求	17
二、考点汇总	17
三、例题分析	19
四、模拟练习	22
参考答案	29
答案分析	29
第三章 房地产经纪机构	34
一、大纲要求	34
二、考点汇总	34
三、例题分析	36
四、模拟练习	40
参考答案	48
答案分析	49
第四章 房地产经纪机构的企业管理	54
一、大纲要求	54
二、考点汇总	54
三、例题分析	57
四、模拟练习	61
参考答案	68
答案分析	68
第五章 房地产经纪基本业务	74
一、大纲要求	74

二、考点汇总	74
三、例题分析	75
四、模拟练习	77
参考答案	82
答案分析	82
第六章 房地产经纪延伸服务	87
一、大纲要求	87
二、考点汇总	87
三、例题分析	89
四、模拟练习	90
参考答案	101
答案分析	101
第七章 房地产经纪合同	107
一、大纲要求	107
二、考点汇总	107
三、例题分析	108
四、模拟练习	110
参考答案	117
答案分析	118
第八章 房地产经纪信息	122
一、大纲要求	122
二、考点汇总	122
三、例题分析	123
四、模拟练习	125
参考答案	132
答案分析	132
第九章 房地产经纪执业规范	137
一、大纲要求	137
二、考点汇总	137
三、例题分析	139
四、模拟练习	141
参考答案	147
答案分析	147
第十章 房地产经纪行业管理与发展	152
一、大纲要求	152
二、考点汇总	152

三、例题分析	153
四、模拟练习	155
参考答案	161
答案分析	161
第十一章 模拟试题	165
模拟试题一	165
答案及分析	177
模拟试题二	185
答案及分析	196
模拟试题三	204
答案及分析	215
第十二章 2005—2010 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	222
2005 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	222
参考答案	234
2006 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	235
参考答案	248
2007 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	249
参考答案	261
2008 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	262
参考答案	276
2009 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	277
参考答案	288
2010 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	289
参考答案	301
参考文献	302

第一章 房地产经纪概述

一、大纲要求

本部分的考试目的是测试应考人员对房地产经纪的概念、特征、分类、作用、产生与发展等基本知识的了解、熟悉和掌握程度。本章考试要求包括：

1. 掌握房地产经纪的概念和分类；
2. 熟悉经纪的特征和房地产经纪的特征；
3. 掌握房地产经纪的必要性和作用；
4. 了解房地产经纪的产生与发展。

二、考点汇总

表 1-1 经纪知识点汇总

项目	要 点
概念	经纪是商品经济发展到一定阶段而出现的促进商品交易的中介服务活动
分类	一般而言，经纪服务最主要的方式有居间、代理、行纪三种
特征	经纪活动具有以下三个特征：① 活动主体的专业性；② 活动地位的中介性；③ 活动内容的服务性
起源	从经纪产生的历史看，经纪的产生和发展是商品生产和商品交换发展的产物，是社会分工的必然结果。它以商品生产和商品交换为产生和发展的前提，商贸活动是其产生和发展的土壤。同时，经纪本身也是商贸活动中的一种经营方式

表 1-2 经纪相关概念的区别知识点汇总

概念	与交易标的关系	报酬形式	与交易主体的关系
经纪	不占有交易标的	佣金	以交易标的所有者的名义进行活动
经销	占有交易标的	差价	以自己的名义进行活动
行纪	不占有交易标的	差价	以自己的名义进行活动且其行为受到一定限制
包销	不占有交易标的	佣金 + 差价	以交易标的所有者的名义进行活动，行为受到一定限制

表 1-3 房地产经纪知识点汇总

项目	要 点
概念	房地产经纪是指房地产经纪机构和房地产经纪人员根据委托人的委托，为促成委托人与第三方进行房地产交易提供居间或代理等专业服务，并收取佣金等服务费用的经济活动
特征	房地产经纪的特征有：① 活动范围的地域性；② 活动后果的社会性
分类	房地产经纪可以分为房地产居间与房地产代理、新建商品房经纪与存量房经纪和房地产买卖经纪与房地产租赁经纪。房地产拍卖可以看做是一种特殊的代理形式

(续表)

项 目	要 点
必要性	具体而言,房地产经纪的必要性主要表现在:① 房地产的特殊性决定房地产经纪必不可少;② 房地产交易的复杂性决定房地产经纪必不可少;③ 房地产信息不对称性决定房地产经纪必不可少
作用	房地产经纪的作用包括:① 降低交易成本,提高市场效率;② 规范交易行为,保障交易安全;③ 促进交易公平,维护合法权益

三、例题分析

(一) 房地产经纪的概念及分类

1. 经纪是()发展到一定阶段而出现的促进商品交易的中介服务活动。

- A. 市场经济 B. 自然经济 C. 商品经济 D. 社会经济

答案: C

分析: 经纪是商品经济发展到一定阶段而出现的促进商品交易的中介服务活动。

2. ()是指经纪人向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务,撮合交易成功并向委托人收取佣金等经纪服务费用的经济行为。

- A. 代理 B. 行纪 C. 包销 D. 居间

答案: D

分析: 居间是指经纪人向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务,撮合交易成功并向委托人收取佣金等经纪服务费用的经济行为。

3. 原国家发展计划委员会、原国家经济贸易委员会、财政部、监察部、审计署、国务院纠风办 1999 年颁布的《中介服务收费管理办法》(计价格[1999] 2255 号)第 3 条对中介机构的概念进行了限定,其中属于公证性中介机构的有: ()。

- A. 签证代理服务 etc 机构 B. 检验服务机构
C. 土地价格评估机构 D. 企业资信评估机构
E. 无形资产价格评估机构

答案: BCDE

分析: 公证性中介机构具体是指提供土地、房产、物品、无形资产等价格评估和企业资信评估服务以及提供仲裁、检验、鉴定、认证、公证等服务的机构。

4. ()是经纪收入的基本来源。

- A. 信息费 B. 工资 C. 佣金 D. 报酬

答案: C

分析: 佣金是经纪收入的基本来源。其性质是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体,是对经纪人开展经纪活动所付出的劳动时间、花费的资金和承担的风险的总回报。国家保护经纪人依法从事经纪活动并收取佣金的权利。

(二) 房地产经纪的特征

5. 以下属于经纪的主要特征的是: ()。

- A. 占有交易标的 B. 不占有交易标的

C. 报酬的形式是佣金

D. 以交易标的的所有者名义进行活动

E. 报酬的形式是差价

答案: BCD

分析: 请参见表 1-2。

6. 经纪活动实际上是一种交易的辅助活动, 它存在的前提是: 一项交易中存在着关于交易标的和交易程序的信息不对称以及由此造成的交易决策的不确定性, 因而需要他人辅助达成交易。因此, 经纪活动的主体必然是专业化的主体, 这属于经纪的特征中() 的基本内容。

A. 活动主体的专业性

B. 活动地位的中介性

C. 活动内容的服务性

D. 活动范围的广泛性

答案: A

分析: 经纪活动主体的专业性是经纪活动本身的必然要求。经纪活动实际上是一种交易的辅助活动, 它存在的前提是: 一项交易中存在着关于交易标的和交易程序的信息不对称以及由此造成的交易决策的不确定性, 因而需要他人辅助达成交易。因此, 经纪活动的主体必然是专业化的主体。

7. 经纪机构对其所中介的商品没有所有权、使用权、抵押权等, 不存在买卖行为, 这属于经纪的特征中() 的基本内容。

A. 活动主体的专业性

B. 活动地位的中介性

C. 活动内容的服务性

D. 活动范围的广泛性

答案: C

分析: 在经纪活动中, 经纪主体只是为促成交易提供服务, 不直接作为交易主体从事交易。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、使用权、抵押权等, 不存在买卖行为。这体现了经纪的特征中活动内容的服务性的基本内容。

8. 下列属于经纪活动具有的特征的是: ()。

A. 活动范围的扩大性

B. 活动内容的服务性

C. 活动主体的专业性

D. 活动地位的中介性

E. 活动内容的经济性

答案: BCD

分析: 经纪活动具有以下三个特征: 活动内容的服务性、活动主体的专业性、活动地位的中介性。

9. 下列关于经纪活动具有的特征表述正确的是: ()。

A. 经纪机构的自营买卖属于经纪行为

B. 经纪活动主体的专业性是经纪活动自身的必然要求

C. 经纪机构对其所中介的商品没有所有权、使用权、抵押权等, 不存在买卖行为

D. 经纪是为促成其他相对两方的交易而提供的中介服务活动

E. 经纪主体只是为促成交易提供服务, 不直接作为交易主体从事交易

答案: BCDE

分析: 经纪活动具有三个特征: ① 活动主体的专业性中, 经纪活动主体的专业性是经纪活动自身的必然要求; ② 活动地位的中介性中, 经纪是为促成其他相对两方的交易

而提供服务的活动；③ 活动内容的服务性中，在经纪活动中发生委托行为的必要前提是存在着可能实现委托人目的的第三主体，即委托人进行交易的相对人。在经纪活动中，经纪主体只是为促成交易提供服务，不直接作为交易主体从事交易。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、使用权、抵押权等，不存在买卖行为。经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。

（三）房地产经纪的作用

10. 下列关于房地产经纪必要性的相关表述正确的有：()。

- A. 房地产的特殊性决定房地产经纪必不可少
- B. 降低交易成本，提高市场效率决定房地产经纪必不可少
- C. 房地产交易的复杂性决定房地产经纪必不可少
- D. 房地产信息不对称性决定房地产经纪必不可少
- E. 规范交易行为，保障交易安全决定房地产经纪必不可少

答案：ACD

分析：房地产经纪的必要性包括：① 房地产的特殊性决定房地产经纪必不可少；② 房地产交易的复杂性决定房地产经纪必不可少；③ 房地产信息不对称性决定房地产经纪必不可少。

（四）房地产经纪的产生与发展

11. () 有“典卖田宅，增牙税钱”的记载，表明房地产经纪活动开始与税收联系起来。

- A. 晋代
- B. 秦代
- C. 清代
- D. 宋代

答案：D

分析：宋代有“典卖田宅，增牙税钱”的记载，表明房地产经纪活动开始与税收联系起来。

12. 按照《国民经济行业分类》(GB/T 4754—2002)，中国的国民经济被划分为 21 个门类，98 个大类。房地产经纪业属于其中的()。

- A. 第三类
- B. 第一类
- C. 第二类
- D. 第五类

答案：A

分析：按照《国民经济行业分类》(GB/T 4754—2002)，中国的国民经济被划分为 21 个门类，98 个大类。其中房地产业作为一个单独的大类，在 98 个大类中排列在第 72 类，即第 K 类。在这一大类中，又包括四个小类：房地产开发经营业、物业管理业、房地产中介服务业及其他房地产活动。而房地产经纪业属于其中的第三类，即房地产中介服务业。

13. ()，中国内地首个地方性房地产经纪行业组织——上海市房地产经纪人协会成立，标志着中国内地房地产经纪行业管理完全的行政管理模式开始松动。

- A. 1995 年 12 月
- B. 1998 年 12 月
- C. 1997 年 12 月
- D. 1996 年 12 月

答案：D

分析：1996 年 12 月，中国内地首个地方性房地产经纪行业组织——上海市房地产经纪人协会成立，标志着中国内地房地产经纪行业管理完全的行政管理模式开始松动。

14. ()，经批准，中国房地产估价师学会更名为中国房地产估价师与房地产经

人学会。

- A. 2004 年 7 月 B. 2009 年 7 月 C. 2006 年 8 月 D. 2007 年 7 月

答案: A

分析: 2004 年 7 月, 经批准, 中国房地产估价师学会更名为中国房地产估价师与房地产经纪人学会。

四、模拟练习

(一) 单项选择题 (每题的备选答案中只有一个最符合题意。)

- 经纪是经济活动中的一种中介服务活动, 具体是指自然人、法人和其他经济组织通过居间、代理、行纪等服务方式, 促成委托人与他人的交易, 并向委托人收取()的经济活动。
A. 工资 B. 信息费 C. 报酬 D. 佣金
- ()是指经纪人在受托权限内, 以委托人的名义与第三方进行交易, 并由委托人承担相应法律责任的经济行为。
A. 居间 B. 行纪 C. 代理 D. 包销
- ()是指经纪人受委托人的委托, 以自己的名义与第三方进行交易, 并承担规定的法律责任的经济行为。
A. 居间 B. 行纪 C. 包销 D. 代理
- 在西方, 经纪活动的主要方式是: ()。
A. 居间 B. 行纪 C. 包销 D. 代理
- 经纪活动中的代理, 属于()上的代理。
A. 宪法 B. 民法 C. 公司法 D. 商法
- ()活动中产生的权利和责任由委托人承担, 经纪人只收取委托人的佣金。
A. 包销 B. 行纪 C. 居间 D. 代理
- 经纪是商品经济发展到一定阶段而出现的促进商品交易的()服务活动。
A. 中介 B. 商业 C. 中间 D. 有形
- 经纪这种中介服务活动可以提高交易效率、降低交易成本, 是一种()的经济活动。
A. 有形 B. 无偿 C. 无形 D. 有偿
- 行纪是指经纪人受委托人的委托, 以()与第三方进行交易, 并承担规定的法律责任的经济行为。
A. 委托人的名义 B. 自己的名义 C. 机构的名义 D. 他人的名义
- ()是指依法通过专业知识和技术服务, 向委托人提供公证性、代理性、信息技术服务性等中介服务的机构。
A. 经纪机构 B. 服务机构 C. 中介机构 D. 管理机构
- 在所有经纪行业中, 房地产经纪从业人数最多, 一般能占到()。
A. 七成 B. 六成 C. 八成 D. 五成
- ()是经纪行为中最原始的一种方式, 其特点是经纪人在撮合交易成功之前与委托人之间一般没有明确的法律关系。
A. 居间 B. 代理 C. 行纪 D. 包销

13. () 具体指提供土地、房产、物品、无形资产等价格评估和企业资信评估服务以及提供仲裁、检验、鉴定、认证、公证等服务的机构。
- A. 农业技术服务性中介机构 B. 代理性中介机构
C. 信息技术服务性中介机构 D. 公证性中介机构
14. () 具体指提供咨询、招标、拍卖、职业介绍、婚姻介绍、广告设计等服务的机构。
- A. 代理性中介机构 B. 信息技术服务性中介机构
C. 公证性中介机构 D. 农业技术服务性中介机构
15. () 是现代市场经济中众多直接或间接促进市场交易进行的经济活动的总称，是经济运行中不同主体或不同环节之间的联系。
- A. 中介 B. 经纪 C. 中间人 D. 经济
16. () 是指经纪人从事特定经纪业务时按照国家对特定经纪业务规定的佣金标准收取的佣金。
- A. 自由佣金 B. 佣金报酬 C. 法定佣金 D. 服务佣金
17. () 是卖出信息商品的销售收入，无论信息以何种介质为载体，也无论信息有何种用途，只要所售出的信息在质量上符合信息买卖双方事先达成的协议所规定的标准，即可收取。
- A. 法定佣金 B. 服务佣金 C. 自由佣金 D. 信息费
18. () 是一种极其特殊的活动，因为它的性质介于经纪活动和经销活动之间。
- A. 行纪 B. 居间 C. 代理 D. 拍卖
19. () 一经确定并写入经纪合同后，便具有法律效力，违约者必须承担违约责任。
- A. 劳务佣金 B. 自由佣金 C. 法定佣金 D. 强制佣金
20. () 是指房地产经纪机构和房地产经纪人员根据委托人的委托，为促成委托人与第三方进行房地产交易提供居间或代理等专业服务，并收取佣金等服务费用的经济活动。
- A. 房地产估价 B. 房地产咨询 C. 房地产经纪 D. 房地产开发
21. () 是指房地产经纪机构及人员向委托人报告订立房地产交易合同的机会或者提供订立房地产交易合同的媒介服务，并向委托人收取佣金等服务费用的经济行为。
- A. 房地产居间 B. 房地产代理 C. 房地产行纪 D. 房地产估价
22. () 是指房地产经纪机构及人员以委托人的名义，在委托协议约定的范围内，代表委托人与第三人进行房地产交易，并向委托人收取佣金等服务费用的经济行为。
- A. 房地产买卖 B. 房地产行纪 C. 房地产代理 D. 房地产居间
23. 在我国，房地产市场分为一、二、三级市场，一级市场是：()。
- A. 存量房市场 B. 新建商品房市场 C. 在建工程市场 D. 土地市场
24. 根据房地产经纪活动所在市场不同，可将房地产经纪分为新建商品房经纪与存量房经纪两大类，() 又被习惯称为一手房经纪。
- A. 新建商品房经纪 B. 存量房经纪 C. 在建工程经纪 D. 土地经纪
25. 房地产是不动产，房地产市场是区域性市场，无法像其他商品市场那样，通过商品从某个区域向另一个区域的空间移动来平衡不同区域的市场供求，这属于房地产经纪的特征中() 的基本内容。